CONTRAT D'AGENCE COMMERCIALE

Entre : La société.........dont les siège social est situé à..........., Etat de représentée par son Managing Director M...........,

Ci-après dénommée « le commettant »

Et : La société.........dont le siège social est établi.........., inscrite au Registre de Commerce de........sous le numéro........, représentée par son administrateur délégué M...........,

Ci-après dénommé « l'agent »

Préambule

Le commettant est fabricant de........... Son invention est protégée par un brevet déposé à........sous le n°..........Ce brevet est valide jusqu'au et est en vigueur dans les territoire des Etats..........

L'agent est une société affirmant une spécialité dans la connaissance du marché de la distribution.............dans le territoire de l'Union européenne.

Les parties ont négocié un accord relatif aux modalités d'une collaboration pour la commercialisation par l'agent des produits du commettant pour toute l'Europe, en exclusivité.

La présente convention constitue l'instrument de cet accord.

Ceci étant exposé, les parties conviennent de ce qui suit :

Article 1 : Objet

1.1. Le commettant confie à l'agent qui accepte, la représentation et la commercialisation sous toutes ses formes même par commerce électronique de ses produits pour l'Union européenne. Il s'occupera en exclusivité de la vente des produits fabriqués par le commettant notamment auprès des chaînes de magasins de grande distribution, et de tout autre point de vente susceptible de vendre ces produits.
La mission de l'agent portera plus particulièrement sur :

- la prospection du territoire, comprenant notamment la visite de la clientèle et la recherche de clients potentiels,

- la préparation et la remise d'offres,

- la prise des commandes et leur transfert au commettant,

- le suivi des affaires, ainsi que toutes mesures appropriées en vue d'assurer le succès des produits du commettant dans le territoire.

1.2. L'agent pourra également prospecter les entreprises intéressées par une licence d'exploitation de brevet, ou par la fabrication de ces produits sous licence du commettant, portant ou non la marque ou le logo distinctif du produit.

1.3. Le commettant sera chargée d'exécuter le contrat dans les délais repris sur le contrat et se chargera également de l'expédition vers l'Europe.

1.4. Le cas échéant l'agent pourra être chargé par le commettant de l'impression de la boîte, du conditionnement et de l'emballage du produit fini et du transport vers le client, d'un point d'Europe ver le point d'exploitation du client. Le labelling, les mentions d'empaquetage et d'étiquetage, de même que la coordination des lay-out entre les divers produits sera toutefois de la responsabilité du commettant qui délivrera les informations utiles à ce sujet.

Article 2 : Produits

2.1. La présente convention porte sur la représentation et la commercialisation de.........à destination de......., ou tout autre forme de........ Les produits font l'objet d'un catalogue, d'un descriptif technique et d'une documentation d'usage en annexe 1.

2.2. Le présent contrat ne confère pas de droit intellectuel (brevet ou copyright) à l'agent. Toutefois l'agent pourra apposer la marque du commettant sur ses publicités, son papier à lettre et sur ses enseignes.

2.3. Comme dit à l'article 1 § 2, l'agent pourra également rechercher des clients en vue de la concession de licence de fabrication et de distribution du concept sous le même nom ou selon une présentation originale, le commettant se réservant d'accorder ou non une licence à sa discrétion.

Article 3 : Exercice de l'activité

3.1. L'agent jouit de la plus complète indépendance ; il organise son travail à sa convenance pour prospecter la clientèle et n'est ni sous la surveillance, ni sous l'autorité du commettant.

3.2. Les parties ne partagent ni les mêmes risques ni les mêmes profits et excluent la formation entre elles d'une société de droit commun, leurs relations étant limitées au cadre du présent contrat et à la loi belge du 13 avril 1995 sur le contrat d'agence.

3.3. L'agent devra néanmoins se conformer aux consignes d'ordre général du commettant et s'engage à exercer son activité de façon constante et légale et à accorder le meilleur soin à l'exécution de sa mission.

Article 4 : Durée

4.1. La présente convention est conclue pour une période de 5 ans prenant cours le................et se terminant le...............

4.2. Le contrat pourra être tacitement renouvelé, pour une durée de 5 ans chaque, aux même conditions.

4.3. Les modifications tarifaires ne pourront constituer une cause de rupture de contrat, les parties reconnaissant qu'elles dépendent de facteurs divers, imprévisibles et non contrôlés.

Article 5 : Cession du contrat

5.1. L'agent pourra céder la présente agence à toute autre société de son choix pour autant que le cessionnaire réponde aux mêmes qualités sur le plan technique et commercial et présente une surface financière comparable.

5.2. Le commettant pourra céder le contrat à toute personne de son choix. La cession sera effective sur notification du cessionnaire.

Article 6 : Sous-agents

6.1. L'agent pourra recourir, à ses frais et à ses risques, à l'assistance de sous-agents pour prospecter la clientèle ou négocier des affaires moyennant l'autorisation préalable expresse et écrite du commettant.

6.2. L'agent restera seul responsable à l'égard du commettant des activités des sous-agents.

Article 7 : Obligations de l'agent

7.1. L'agent s'engage à communiquer au commettant tous les renseignements utiles dont il dispose et notamment :

- à lui transmettre immédiatement toutes les demandes ou commandes de produits qu'il aura recueillies,

- à remettre régulièrement un rapport reprenant les prospects, les projets suivis, offres remises et suivi effectué,

- à se mettre régulièrement à disposition pour réunion avec le commettant pour concertation et stratégie,

- à l'aviser immédiatement de toute réclamation du client relative à des défauts des produits ou des retards de livraison,

- à l'avertir immédiatement de toute violation de ses droits de propriété industrielle ou intellectuelle et de toute infraction aux dispositions relatives à la concurrence loyale qui porte atteinte à ses intérêts et dont il aurait pu avoir connaissance,

- à s'abstenir, tant pendant l'exécution du contrat qu'après la cessation de celui-ci, de divulguer à des tierces personnes, concurrentes ou non, les secrets commerciaux ou industriels qui lui ont été confiés ou dont il a eu connaissance dans le cadre de l'exécution de la convention.

7.2. L'agent devra pareillement communiquer au commettant toute information pertinente sur l'état du marché dans son territoire à savoir les évènements affectant les fabricants concurrent, les sorties de produits concurrents, les statistiques de vente et l'acquisition de clients important.

Article 8 : Obligations du commettant

8.1. Outre l'obligation de payer les commissions dans le respect des stipulations dont question à l'article 10 ci-après, le commettant s'engage à apporter à l'agent toute l'aide indispensable à l'exécution de la convention.

8.2. Il s'engage en particulier à lui fournir les informations nécessaires à l'exercice de son activité notamment à lui communiquer dans un délai de 24 heures son refus ou son acceptation des commandes qui lui sont transmises.

8.3. Il s'engage en outre à mettre à disposition du commettant tout ce qui est normalement requis à l'exécution de sa mission : documentation, informations techniques et commerciales, échantillons et matériel de publicité, pour autant que la documentation

existe, et dans les formes et langues dans lesquelles elle existe, ainsi que toute modification de ces éléments.

8.4. Dès la fin du contrat, l'agent sera tenu de restituer au commettant, qui en demeure le propriétaire, les documents et le matériel susdit. L'agent ne sera titulaire d'aucun droit intellectuel sur la documentation, même s'il assume la rédaction, la traduction ou la mise en page de notices ou de manuel d'utilisation.

8.5. Le commettant s'engage à faire le nécessaire pour obtenir une agréation à la norme CE.

Article 9 : Délais de production et de livraison

9.1. À partir du moment où le commettant reçoit la commande de l'agent, il effectuera la production dans les meilleurs délais.

9.2. La production pour la configuration de base............ sera dès réception de la commande, de maximum :

- 4 semaines calendrier pour 10.000 pièces,
- 6 semaines calendrier pour 50.000 pièces,
- 10 semaines calendrier pour 100.000 pièces.

9.3. La livraison sera effectuée dans les huit jours calendrier maximum de la fabrication.

Article 10 : Facturation

10.1. L'agent remet un bon de commande signé par le client sur entête du commettant avec indication de l'agent en qualité de personne de contact dans l'U.E. La facturation sera effectuée par le commettant.

10.2. L'agent remettra chaque mois un tableau récapitulatif des commande et une évaluation des commandes récurrentes ou espérées en vue de permettre la planification de la production.

10.3. Le commettant remettra à l'agent la liste des impayés de plus de 90 jours avec copie des factures, notes d'envoi, documents de douane et rappels. L'agent se chargera de recueillir un rapport de solvabilité et, s'il convient, de poursuivre le recouvrement des créances du commettant au nom et pour le compte de celui-ci. L'avocat choisi par l'agent rendra compte au commettant.

Article 11 : Livraison

11.1. Une fois la production terminée le commettant enverra la production à une adresse en Europe donnée par l'agent. Ces frais de transport sont à charge du commettant.

11.2. L'agent enverra à sa charge les commandes auprès de clients, et remettra dés réception les bons de livraison au commettant.

Article 12 : Commissions

11.1. Droit :
Pour chaque opération visée à l'article 10.1 ci-dessus, il est attribué à l'agent, dans le respect des modalités et selon les conditions fixées ci-après, une commission sur chaque commande acceptée et exécutée par le commettant, et qui a été obtenue grâce à l'intervention de l'agent, ou qui émane de tiers dont l'agent a obtenu antérieurement la clientèle pour des affaires similaires.

11.2. Taux :
L'agent percevra une commission de % sur le prix de vente au client. Cette commission sera majorée comme suit dès que l'agent dépasse un certain quota de vente par commande considérée comme unitaire :
- plus de 250.000 pièces, commission + 4%,
- plus de 350.000 pièces, commission + 6 %,
- plus de 500.000 pièces, commission + 8 %.

11.3. Base de calcul :
Les prix de vente européens pratiqués par le commettant auprès de ses clients propres et pour les clients lui présentés par l'agent sont les suivants :
- 1-10.000 pièces d'une configuration identique US$/pièce,
- 10.001-25.000 pièces d'une configuration identique US$/pièce,
- 25.001-50.000 pièces d'une configuration identique US$/pièce,
- 50.001-100.000 pièces d'une configuration identique US$/pièce,
- plus de 100.000 pièces d'une configuration identique US$/pièce.

Si les produits doivent être emballés le commettant comptera un supplément de US$/pièce pour l'emballage et la mise en boîte. Les taux de la commission seront calculés sur les montants facturés aux clients, hors frais financiers, taxes, frais de dédouanement, mais frais de transport, assurance et conditionnement compris. Les frais de transport vers.........sont à charge du commettant. Les transports en Europe sont à charge de l'agent. Les remises, cadeaux, échantillons ou exemplaires de démonstration et autres rabais ne seront pas considérés pour le calcul de la commission.

11.4. Exigibilité des commissions :
La commission sur une vente est exigible du fait de la livraison de la marchandise chez le

client si la vente intervient paiement contre livraison et si l'agent a mandat pour recevoir paiement (à confirmer lors de la commande ou de la livraison). Dans les autres cas, la commission est exigible dès le paiement du client. Chaque mois le commettant adresse à l'agent un relevé des paiements.

11.5. Paiement des commissions :
La commission est payée dans les 30 jours de son exigibilité pour autant que l'agent ait adressé sa facture. Elle est payable au siège social de l'agent, auprès de la banque qu'il désignera, en dollars US.

11.6. Extinction du droit à la commission :
Le droit à la commission s'éteint :

- si et dans la mesure où il est établi que le client n'exécute pas ses obligations,

- si l'exécution est devenue impossible ou sensiblement plus difficile ou plus onéreuse sans que cette circonstance soit imputable au commettant,

- si l'exécution de l'opération ne peut être raisonnablement exigée du commettant, en particulier s'il existe du fait de tiers un motif grave justifiant l'inexécution par le commettant.

11.7. Commissions après la cessation du contrat :
Selon les modalités et dans les conditions fixées aux articles 11.1. à 11.6. et à l'article 11.8., le commettant est redevable à l'agent des commissions afférentes aux commandes qu'il aura reçues avant l'expiration du contrat, mais acceptées après celle-ci, à l'exclusion de toute autre commission ou commande postérieure au contrat même avec des clients pour lesquels l'agent méritait des commissions durant le contrat, ainsi que des commissions dues après l'expiration du contrat comme dit à l'article 11 de la loi du 13 avril 1995.

11.8. Commission en cas de concession de licence :
Si l'agent permet la conclusion d'un contrat de licence d'exploitation du brevet ou de licence de fabrication, avec un partenaire situé dans le territoire de l'agent, comme dit à l'article 1.2. ci-dessus, l'agent méritera une commission de % sur les royalties payées par le partenaire du commettant, payable dans les 15 jours du paiement par le partenaire. Pour permettre l'exercice de ce droit, le commettant reconnaît à l'agent un droit de regard comptable qu'il ne pourra exercer qu'à cette fin, de manière raisonnable et dans le respect de la plus stricte confidentialité.

Article 13 : Fabrication en Europe

13.1. En cas de licence de fabrication comme prévu aux articles 1.2. et 11.8., l'agent aura le choix de déplacer les commandes auprès d'une chaîne de fabrication identique en

Europe si elle pratique des prix inférieurs hors frais de transport, de dédouanement et d'assurance.

13.2. L'agent aura droit à une commission sur les commandes qu'il logera chez le licencié, à charge du commettant ou du licencié selon ce que prévoira la licence en question, et dans les mêmes conditions et modalités que ce qui est convenu au présent contrat. Toutefois, en considération de la commission de l'article 11.8., la commission de vente sera réduite de 25 % par rapport au montant résultant des articles 11.2. et 11.3.

Article 14 : Clause résolutoire

14.1. Chacune des parties peut, sous réserve de tous dommages et intérêts, résilier le contrat sans préavis lorsque les circonstances exceptionnelles rendent définitivement impossible toute collaboration professionnelle ou en raison d'un manquement grave de l'autre partie à ses obligations.

14.2. Les circonstances exceptionnelles ou manquements graves devront être notifiés par exploit d'huissier de justice ou par lettre recommandée à la poste, expédiée dans les sept jours ouvrables qui suivent la résiliation.

Article 15 : Solidarité

15.1. La présente convention engage solidairement et indivisiblement les parties et leurs ayant-droits.

15.2. Elle se substitue à toute convention écrite ou orale antérieure éventuellement ayant en tout ou en partie le même objet. Toute modification devra faire l'objet d'un écrit.

15.3. Sur le plan probatoire, les parties pourront valablement communiquer par courrier non recommandé, fax, et e-mail, munis pour ces deux derniers d'un rapport de transmission.

Article 16 : Loi applicable - compétence

16.1. Tout litige relatif à la négociation, la formation, la validité, l'exécution, l'interprétation ou la dissolution de la convention, de ses suites et conséquences, sera de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce du siège de l'agent. Sauf pour ce qui y est spécialement et légalement dérogé, la loi du 13 avril 1995 est applicable à la relation contractuelle des parties.

16.2. Le droit applicable est le droit belge.

Fait à.........., le............., en autant d'exemplaires que de parties, chacune d'elles reconnaissant avoir reçu le sien après lecture et signature.

Le commettant,

L'agent,

Annexes :